



**You have downloaded a document from  
RE-BUS  
repository of the University of Silesia in Katowice**

**Title:** Władza i wywieranie wpływu w bliskich związkach

**Author:** Eugenia Mandal

**Citation style:** Mandal Eugenia. (2012). Władza i wywieranie wpływu w bliskich związkach. "Chowanna" (2012, t. spec. s. 149-165).



Uznanie autorstwa - Użycie niekomercyjne - Bez utworów zależnych Polska - Licencja ta zezwala na rozpowszechnianie, przedstawianie i wykonywanie utworu jedynie w celach niekomercyjnych oraz pod warunkiem zachowania go w oryginalnej postaci (nie tworzenia utworów zależnych).



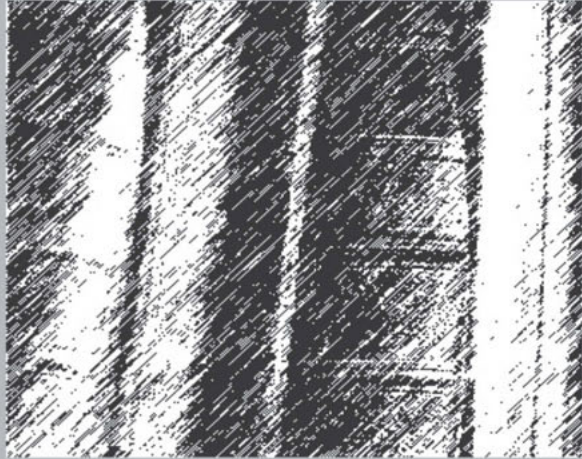
UNIwersYTET ŚLĄSKI  
W KATOWICACH



Biblioteka  
Uniwersytetu Śląskiego



Ministerstwo Nauki  
i Szkolnictwa Wyższego



EUGENIA MANDAL

## Władza i wywieranie wpływu w bliskich związkach

### **The power and influence tactics in close relationships**

**Abstract:** The article presents the problem of the power in close relationships and its importance for undertaking different tactics of influence on partner in marriage. Two types of power in marriage were identified: the power based on physical attractiveness and the power based on financial resources. The results of the study in which questionnaire methods were used on a group of 92 married couples aged from 22 to 82 years old were presented. The results showed that the power wielded by husbands based on financial resources correlated positively with the tendency to use coercion and silent treatment tactic and the fact that wives who stayed under their husbands' financial resources power correlated negatively with undertaking the coercion tactic. The wives' power based on physical attractiveness correlated positively with the preference of coercion tactic and in husbands' case it correlated positively with the preference of silent treatment tactic and negatively with the preference of reason tactic.

**Key words:** power, social influence, marriage, close relations, marriage satisfaction, attractiveness.

Władza w psychologii definiowana jest jako zdolność do wpływania na rodzaj i jakość rezultatów zachowań innych ludzi oraz jako kontrola zasobów, które dostarczają człowiekowi posiadającemu władzę potencjału do wywierania wpływu, to znaczy zmiany zachowań innych ludzi (Cartwright, Zander, eds., 1968; Kipnis, 1972; Fiske, 1993; Anderson, Berdahl, 2002 i inni). W ostatnich latach popularność zdobyła teoria pojmowania władzy jako swoistego systemu dążenia-hamowania (*the approach/inhibition theory of power*) (Keltner, Gruenfeld, Anderson, 2003). W teorii tej zakłada się, iż władza powoduje u podmiotu zachwianie równowagi pomiędzy behawioralnym systemem dążenia-hamowania (zblizania się lub ucieczki), wpływając na procesy poznawcze, emocjonalne i behawioralne podmiotu. Posiadanie władzy powoduje uruchomienie głównie systemu dążenia polegającego na wzroście różnego rodzaju aktywności podmiotu, a osłabieniu systemu hamowania. Wynika to z faktu, że ludzie posiadający władzę mają świadomość, że nie doświadczają większych przeszkód w swoim działaniu ze strony innych ludzi, wiedzą, że nikt „nie staje im na drodze” do osiągnięcia pożądaných przez nich celów. Ludzi mających władzę charakteryzuje wysoka aktywność, niska kontrola zachowania, przewaga pozytywnych emocji, a ich poznanie ma charakter automatyczny i jest skupione na uzyskiwaniu nagród. Władza związana jest z uzyskiwaniem głównie takich nagród, jak: dobra materialne, pieniądze, autorytet, przychyłność, podziw.

Podleganie władzy uruchamia natomiast system hamowania, a osłabia system dążenia. Powoduje to bierność i wysoką kontrolę zachowania u podmiotu, związane jest z doświadczaniem wielu negatywnych emocji oraz poznawczym funkcjonowaniu skupionym na unikaniu. Podlegający władzy obawiają się utraty przychyłności lub odwetu tych, którzy władzę posiadają. Nie mają strategicznych zasobów lub nagród, ewentualnie mają ich niewiele.

Władza jest fenomenem obecnym w wielu sferach życia społecznego. Istnieje także w bliskich związkach. W bliskim związku władzę określa się jako zdolność danej osoby do stawiania drugiej osobie wymagań i ich egzekwowania, zdolność do przeprowadzenia swojej woli, nawet jeśli pojawia się opór ze strony tej drugiej osoby. Władza w bliskim związku to zdolność takiego wpływania na swojego partnera, aby uzyskiwać to, czego się pragnie (Beckman, Harvey, Satre, Walker, 1999; Mandal, 2008).

We wszystkich relacjach społecznych geneza władzy jest złożona. Wynika z licznych grup uwarunkowań. Po pierwsze, uwarunkowaniami władzy są zmienne indywidualne. Pośród nich bardzo ważna okazuje się siła fizyczna. Badania pokazują, że u mężczyzn takie cechy, jak: wysoki wzrost, rozwinięta muskulatura, „przywódca” kształt twarzy, wskazują-

ce na fizyczną siłę, są powiązane z posiadaniem władzy (Mueller, Mazur, 1997). W związkach damsko-męskich mężczyźni zatem dysponują władzą opartą na sile fizycznej. Inne istotne indywidualne uwarunkowania władzy to cechy osobowościowe, które okazują się powiązane z władzą: ekstrawersja, skłonność do dominacji, makiawelizm, wysoki poziom zdolności społecznych oraz ogólna charyzma (por. Keltner, Gruenfeld, Anderson, 2003).

Po wtóre, uwarunkowania władzy związane są z cechami dwojga osób tworzących relację społeczną — diady. Chodzi tutaj o takie czynniki, jak: posiadane zasoby, interesy, inwestycje, zaangażowanie. Władza w diadzie zależy też od tego, czy w sytuacji, gdy jedna osoba posiada kontrolę nad jakimiś zasobami (np. materialnymi), druga osoba jest w stanie zdobyć te zasoby w alternatywny sposób (Rusbult, 1983). W bliskich związkach możliwość zerwania (wycofania własnego zaangażowania) zwiększa władzę, zwłaszcza gdy druga osoba jest bardzo zakochana (zaangażowana).

Po trzecie, uwarunkowaniami władzy są zmienne wewnątrzgrupowe. Określają je głównie role grupowe. W związkach damsko-męskich (np. w rodzinie) role społeczne mężczyzn związane są głównie z pracą zawodową, a role kobiet — z opieką nad dziećmi i domem.

Po czwarte, uwarunkowania władzy tworzą też międzygrupowe zmienne, które decydują o tym, że pewne grupy różnią się zakresem kontroli dostępu do zasobów i możliwości karania. Klasy społeczne, grupy narodowe, zawodowe różnią się istotnie pod tym względem. W relacjach damsko-męskich międzygrupowy układ sił daje większą władzę mężczyznom niż kobietom poprzez różną dostępność do wielu ważnych zasobów, np. do wysokich stanowisk i zarobków, możliwości podejmowania politycznych decyzji i aktywności (Keltner, Gruenfeld, Anderson, 2003).

W bliskich związkach, podobnie jak w innych relacjach społecznych, istnieją też wszystkie rodzaje władzy opisane przez Johna N. Frencha Jr. i Bertrama Ravena (1959): władza przymusu — polegająca na możliwości stosowania kar; władza nagradzania — oparta na możliwości stosowania nagród; władza legitymacyjna (prawomocna) — zależna od zaakceptowania przez daną osobę praw i obowiązków wynikających z funkcjonowania w związku; władza referencyjna — pochodząca z pragnienia identyfikowania się z bliską osobą; władza ekspercka — zależna od posiadanej wiedzy i umiejętności, oraz władza informacyjna — związana z posiadanymi informacjami i wiedzą. W każdym bliskim związku zwykle przenika się kilka rodzajów władzy, niekiedy jeden z rodzajów władzy może być przeważający.

Władza w bliskim związku ma charakter relacyjny, czyli odnosi się bardziej do cech samego związku niż do cech jednostki, charakteryzuje

się dynamiką. Przewaga jednej osoby nad drugą w jakimś obszarze może być kompensowana uległością w innej sferze, wtedy ogólna współzależność może być symetryczna.

Władza w bliskim związku dotyczyć może głównych decyzji wpływających na podstawowe aktywności (strategiczny aspekt władzy), jak i decyzji związanych z realizowaniem tych zadań (wykonawczy aspekt władzy). Jednocześnie sposoby sprawowania władzy w bliskim związku mogą przybierać różne formy — od delikatnych sugestii do brutalnej przemocy (Rodman, 1972; Nęcki, 1990; Mandal, 2008).

Jednym z najważniejszych czynników wpływających na układ władzy w bliskim związku jest przejawiana przez partnerów psychiczna zależność od drugiej osoby i tworzonego związku. Osoba mniej zaangażowana, mniej zainteresowana kontynuowaniem związku ma w nim większą władzę. Stanowi o tym reguła mniejszego zainteresowania (*least interest principle*) (Waller, Hill, 1951). Ważnym aspektem władzy w związku jest też liczba alternatywnych możliwości zmiany partnera. Osoby bardziej adorowane mają większą władzę niż te, których wybór jest ograniczony (Dwyer, 2005).

W bliskich związkach różnice międzypłciowe dotyczą najczęściej siły fizycznej i dóbr ekonomicznych. Mężczyźni są silniejsi fizycznie, częściej zarabiają więcej od kobiet i zajmują wysokie stanowiska społeczne. W konsekwencji mają większą władzę opartą na kontroli dóbr materialnych. Posiadają też władzę przymusu opartą na możliwości wykorzystywania siły fizycznej (Carli, Paniceia, 1999). Władza w bliskim związku zależy też od norm społecznych i kulturowych dotyczących ról płciowych oraz oczekiwań kierowanych wobec małżonków i rodziny. Pomimo tych różnic w większości społeczeństw mężczyźni posiadają formalną władzę rodzinną, uważani są za głowy rodzin, dzieci i żony przyjmują ich nazwisko.

W bliskich związkach ważną rolę odgrywa atrakcyjność fizyczna i związana z nią atrakcyjność seksualna. Atrakcyjność fizyczna jest jednym z ważniejszych zasobów, jakimi może dysponować podmiot w kontaktach z innymi ludźmi (zwłaszcza płci przeciwnej). Psychologowie ewolucyjni twierdzą, że piękno przekazuje biologiczną informację na temat doboru naturalnego, stanowi „wabik” świadczący o wysokim potencjale rozrodczym. Badania międzykulturowe pokazują, że uroda kobiet okazuje się ważniejsza w wyborze stałego partnera niż uroda mężczyzn. Dla kobiet częściej istotniejsze od męskiej urody są zasoby materialne lub cechy świadczące o tym, że te zasoby uda się mężczyźnie zdobyć. Atrakcyjność fizyczną mężczyzn postrzega się przede wszystkim poprzez cechy kojarzone z siłą, ze statusem i z władzą (Buss, 1990).

W analizach władzy w bliskich związkach ważny jest także podział wykonywanej pracy. W tradycyjnym modelu rodziny mężowie zajmują się

zapewnieniem bytu materialnego, a żony opiekują się domem i dziećmi. Ten tradycyjny podział nie ma charakteru całkowicie rozłącznego. Nawet w bardzo tradycyjnej rodzinie mężczyźni mogą spędzać wiele czasu w domu, np. przed telewizorem, a żony podejmować wiele aktywności poza domem, np. podczas zakupów czy spotkań z krewnymi i sąsiadami. W tradycyjnych rodzinach zasobami finansowymi dysponują mężowie. Jednakże nawet w takiej rodzinie dostęp żony do tych zasobów może być wysoki, kiedy mężowie oddają całe zarobki do dyspozycji żonom. Podział sfer aktywności małżonków jest oczywiście znacznie bardziej złożony w rodzinach mniej tradycyjnych, gdy oboje małżonków pracuje zawodowo i zajmuje się domem (Mandal, 2008).

Okazuje się także, że władza w bliskim związku wiąże się z poziomem satysfakcji odczuwanej przez każdego z partnerów. Badania pokazują, że małżeńska satysfakcja jest większa, kiedy każdy z partnerów może podejmować decyzje dotyczące ważnych dla niego spraw (Beach, Tesser, 1993; Blood, Wolfe, 1960; Rodman, 1972).

## Wywieranie wpływu w bliskich związkach

Władza jest fenomenem silnie powiązany z wpływem społecznym. Wpływ społeczny albo definiuje się jako istotę władzy, czyli zdolność do zmiany zachowań, myślenia i uczuć innych ludzi, albo też ujmuje jako konsekwencję posiadania władzy (French, Raven, 1959; Kipnis, 1972, 1976; Kipnis, Castell, Gergen, Mauch, 1976; Doliński, 2000, 2005).

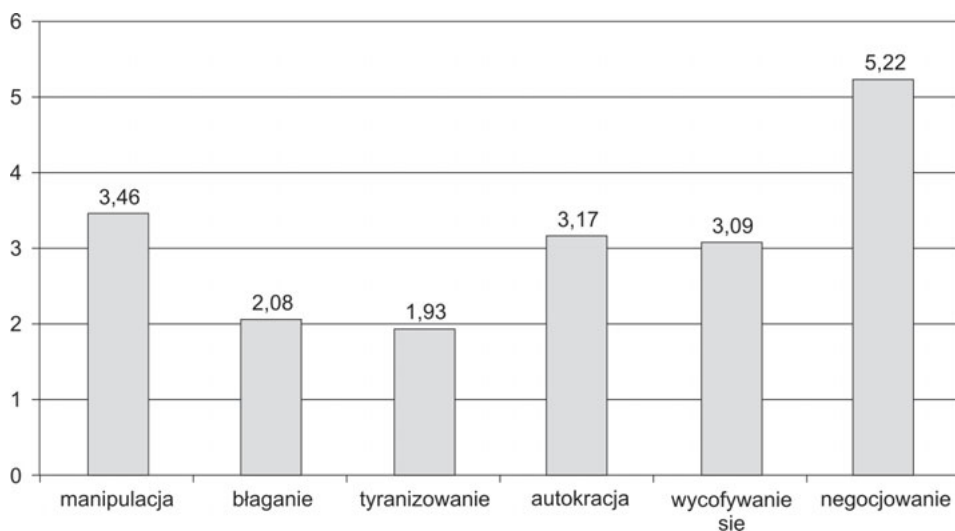
Podejmowanie przez podmiot rozmaitych strategii realizowania wpływu społecznego w istotny sposób związane jest z obecną w każdej interakcji relacją władzy. David Kipnis (1976) twierdzi, że pozycja władzy wiąże się ze stosowaniem „silnych” taktyk (*strong tactic*), pozycja słabości zaś skłania do posługiwania się taktykami „słabymi” (*weak tactics*). Toni Falbo (1977) zauważa, że osoby posiadające władzę wykazują skłonność do posługiwania się taktykami „bezpośrednimi” (*direct*) i „racjonalnymi” (*rational*), a osoby niemające władzy stosują raczej taktyki „pośrednie” (*indirect*) i „nieracjonalne” (*nonrational*).

Kobiety i mężczyźni różnią się w zakresie preferowanych sposobów wywierania wpływu na innych ludzi. Kobiety chętniej stosują taktyki „pośrednie”, wykorzystujące bezradność i osobiste zasoby strategii wpływu społecznego, natomiast mężczyźni chętniej posługują się taktykami „bezpośrednimi”, opartymi na zasobach i kompetencjach. Mężczyźni czę-

ściej niż kobiety wywierają wpływ, opierając się na konkretnych zasobach, dysponują bowiem zwykle większą niż kobiety siłą fizyczną i dostępem do zasobów ekonomicznych. Natomiast kobiety wywierają wpływ społeczny oparty raczej na zasobach osobistych (Johnson, 1976; por. Mandal, 2008).

Badania przeprowadzone przez Toniego Falbo i Leticję Peplau (1980) dotyczące par pokazały, że mężczyźni używają więcej strategii „bepośrednich” i „dwustronnych” (*bilateral*) niż kobiety, które chętniej wskazywały na taktyki „pośrednie” i „jednostronne” (*unilateral*). Osoby z większym poczuciem władzy w związku podawały więcej strategii bezpośrednich i bilateralnych niż osoby z mniejszym poczuciem władzy.

W badania nad taktykami wywierania wpływu w bliskich związkach Judith Howard, Philipa Blumsteina i Peppera Schwartza (1986) wyróżniono 6 taktyk: manipulowanie, błaganie, negocjowanie, wycofywanie się, autokracja, tyranizowanie. Najczęściej preferowanymi okazało się negocjowanie i manipulowanie, najrzadziej zaś — tyranizowanie (rys. 1).



Rys. 1. Taktyki wywierania wpływu na partnera/partnerkę w bliskich związkach (w świetle badań Judith Howard, Philipa Blumsteina i Peppera Schwartza, 1986). Częstość posługiwania się poszczególnymi taktykami wywierania wpływu mierzono w 9-stopniowej skali, od 0 — „nigdy” — do 9 — „zawsze”.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Howard, Blumstein, Schwartz, 1986.

Badania te pokazały, że niższa pozycja w układzie władzy w bliskim związku zwiększa prawdopodobieństwo stosowania wobec silniejszego partnera taktyk „miękkich” (*weak tactics*): błagania i manipulacji,

a wyższa — taktyk „twardych” (*strong tactics*): autokracji i tyranizowania. Taktykami niezwiązanymi z władzą w związku okazały się taktyki negocjacji i wycofywania się. Okazało się, że zamężne kobiety niepracujące zawodowo częściej niż kobiety pracujące zawodowo są postrzegane przez swoich partnerów jako stosujące taktyki „twarde”. Tłumaczono to tradycyjnym charakterem związku małżeńskiego, w którym to fakt bycia żoną dostarczać może kobietom wystarczającego uzasadnienia do posługiwania się taktykami twardymi, a mężowie zależnych od nich, niepracujących zawodowo żon odczuwać mogą — większe niż mężowie żon niezależnych finansowo — poczucie zobowiązania (Howard, Blumstein, Schwartz, 1986).

Badania dowodzą, że w bliskim związku wywieranie wpływu zależy od odczuwanego w nim poczucia satysfakcji. Yukie Aida i Toni Falbo (1991) wykazali, że małżonkowie szczęśliwi w niewielkim stopniu są skłonni stosować wobec partnera „pośrednie” taktyki wpływu. Żony w związkach tradycyjnych deklarowały jednak bardziej intensywne stosowanie „pośrednich” strategii niż ich mężowie.

Taktyki wywierania wpływu w bliskich związkach zależą od kultury. Ogólnie w kulturach tradycyjnych pozycja społeczna kobiet postrzegana jest jako niższa od pozycji mężczyzn. Kobiety posiadają tam mniejszą od mężczyzn władzę także w relacjach damsko-męskich, dotyczy ona zwłaszcza inicjowania aktywności seksualnej. Natomiast w rodzinie kobiety mają pozycję równie wysoką lub wyższą od mężczyzn. Badania pokazują, że w krajach tradycyjnych kobiety niemające władzy ekonomicznej nierzadko stosują wobec małżonków „silne” taktyki wpływu (Belk et al., 1988; Beckman, Harvey, Satre, Walker, 1999).

W bliskich związkach kobiety i mężczyźni podejmują bardzo różne zachowania związane z wywieraniem wpływu społecznego. Stanowią je zarówno zachowania „pozytywne” — miłe i przyjemne dla partnera, jak i zachowania „negatywne” — przykre, upokarzające, budzące strach i przerażenie.

David Buss, Mary Gomes, Dolly Higgins i Karen Lauterbach (1987) w swoich badaniach nad bliskimi związkami wyróżnili kilka rodzajów taktyk manipulacji stosowanych w bliskich związkach. Są to zachowania wykorzystujące: powód (przyczynę) (*reason*), urok osobisty (*charm*), ciche traktowanie (*silent treatment*), przymus (*coercion*), regresję (*regression*) i poniżanie siebie (*debasement*). Badacze zwrócili uwagę na dwa przeciwne w bliskich związkach cele wywierania wpływu na partnera: nakłanianie (wywoływanie) (*instigation*) — gdy chcemy, aby partner coś zrobił, zachęcanie go do czegoś (lub nawet tzw. podpuszczanie) — oraz powstrzymywanie (hamowanie) (*termination*) — gdy chcemy, aby partner przestał coś robić (ograniczanie, zniechęcanie, odwodzenie go od cze-



goś). W swoich badaniach par studentów D. Buss, M. Gomes, D. Higgins i K. Lauterbach pokazali, że osoby te najchętniej sięgają do zachowań wskazujących na ważne powody, a najrzadziej stosują poniżanie siebie. W sytuacjach związanych z nakłanianiem nieco częściej stosują taktyki „pozytywne”, czyli zachowania polegające na wykorzystywaniu własnego uroku, natomiast w sytuacjach związanych z powstrzymywaniem partnera od czegoś chętniej sięgają do taktyk „negatywnych” — cichego traktowania i przymusu.

## Wywieranie wpływu w małżeństwie

### Badania własne

Większość badań psychologicznych nad taktykami wpływu w bliskich związkach to badania nad osobami młodymi, zwykle studentami, tworzącymi bliskie związki polegające na spotykaniu się, byciu parą, chodzeniu ze sobą. Związki takie nie zawsze oparte są na dużej bliskości i zaangażowaniu, nie zawsze są długotrwałe, charakteryzują się znacznym poczuciem wolności i możliwości zerwania. Takie poczucie może dawać partnerom świadomość posiadania władzy bardziej niż świadomość podlegania władzy w związku. Małżeństwa to najczęściej związki o długim stażu, w których poczucie zaangażowania jest wysokie. Poczucie posiadania lub podlegania władzy w bliskim związku może być inne w związku małżeńskim niż w związku nieformalnym.

Celem przedstawianych badań własnych była analiza taktyk wpływu podejmowanych w związkach formalnych — w małżeństwach<sup>1</sup>. W badaniach tych założono, że wywieranie wpływu w bliskich związkach łączy się z różnymi „pozytywnymi” i „negatywnymi” zachowaniami. W nawiązaniu do opisywanych w literaturze różnych zachowań w bliskim związku (Buss, Gomes, Higgins, Lauterbach, 1987) wyróżniono 6 taktyk wywierania wpływu w bliskich związkach: (1) taktyka czarowania — akcentowanie uroku, wdzięku, seksapilu, bycie miłym i romantycznym wobec partnera; (2) taktyka błagania — zachowywanie się w sposób uległy, pełen pokory, usłużności wobec partnera, proszenie go, płacz; (3) taktyka argumentowania — podawanie konkretnych powodów, zadawanie

---

<sup>1</sup> Przedstawiane tutaj badania własne zostały przeze mnie szerzej opisane w kontekście innych badań własnych oraz problematyki władzy i wywierania wpływu w związkach nieformalnych i formalnych w książce: *Miłość, władza i manipulacja w bliskich związkach*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2008.

bezpośrednich pytań, wyjaśnianie, tłumaczenie, pokazywanie dobrych i złych stron danego zachowania; (4) taktyka dąsania — robienie „kwaśnych min” i pokazywaniu „humorów”, „fochów”; (5) taktyka nieodzywania się — milczenie, nieodzywanie się do partnera, ignorowanie go, niejako „mrożenie” go swoim zachowaniem; potocznie w języku polskim podobne zachowania określane są jako „ciche dni”; (6) taktyka wymuszania — formułowanie bezpośrednich, kategorycznych żądań, krzyczenie, przeklinanie, stosowanie gróźb i przemocy wobec partnera.

W badaniach postawiono hipotezę, że wybór różnych taktyk wywierania wpływu na współmałżonka zależy przede wszystkim od rodzaju posiadanej władzy. Analizowano następujące zmienne związane z układem władzy w małżeństwie: poczucie własnej atrakcyjności, ocena atrakcyjności partnera, relacja finansowa (zarobki: mąż — żona), relacja atrakcyjności fizycznej (poczucie atrakcyjności własnej — poczucie atrakcyjności partnera). Badano subiektywne poczucie szczęścia małżeńskiego u małżonków.

## Metoda badań

W badaniach do pomiaru taktyk wpływu w bliskim związku wykorzystano kwestionariusz Taktyki Manipulacji (*Tactics of Manipulation*) autorstwa Davida Bussa i jego współpracowniczek (Buss, Gomes, Higgins, Lauterbach, 1987) w adaptacji własnej (Mandal, 2005). Adaptacja polegała na przetłumaczeniu skali oraz na wybraniu spośród 35 itemów tej skali opisujących różne zachowania związane z wywieraniem wpływu (manipulowaniem partnerem/partnerką) 24 itemów opisujących zachowania o najwyższym ładunku czynnikowym w strukturze czynnikowej tej skali (por. Buss, Gomes, Higgins, Lauterbach, 1987). Taktykę czarowania, taktykę argumentowania i taktykę wymuszania mierzyło odpowiednio po 5 zachowań, taktykę nieodzywania się — 4 zachowania, taktykę błagania — 3 zachowania, taktykę dąsania się — 2 zachowania. W adaptacji własnej zmieniono nieco instrukcję, bo w oryginalnej wersji kwestionariusza badani odpowiadali na 2 osobne pytania: dotyczące sytuacji nakłaniania i sytuacji powstrzymywania partnera, natomiast w polskiej wersji osoby badane odpowiadały na jedno wspólne pytanie: „Kiedy chcesz, aby Twój partner/Twoja partnerka coś dla Ciebie zrobił(-a) lub przestał(-a) robić, co wtedy robisz?”. W odpowiedzi na to pytanie proszono badanych, by ustosunkowali się do 24 możliwych rodzajów zachowań opisujących 6 wyróżnionych taktyk wywierania wpływu

na partnera/partnerkę. Osoby te określały swoje zachowanie na skali: od 1 — „nigdy tego nie robię” — do 7 — „najczęściej to robię”.

Zastosowano metodę własną: **ankietę** zawierającą 10 pytań dotyczących danych osobowych, takich jak: płeć, wiek, staż małżeński, liczba posiadanych dzieci, sytuacja finansowa, wykonywany zawód, płeć. W ankiecie osoby badane oceniały także atrakcyjność fizyczną własną i atrakcyjność partnera. Dokonywały ocen na 7-punktowych skalach: od 1 — „mało atrakcyjny” — do 7 — „bardzo atrakcyjny”.

W przedstawianych badaniach władzę opartą na zasobach finansowych operacjonalizowano jako relację dochodów (zarobków lub emerytur) mąż — żona. Mierzono ją poprzez ustosunkowanie się badanych do twierdzenia na temat zarobków własnych i małżonka, czyli wybranie jednej z możliwych relacji finansowych pomiędzy małżonkami: (1) Mój partner nie pracuje zarobkowo; (2) Ja zarabiam dużo więcej od partnera; (3) Ja zarabiam więcej od partnera; (4) Nasze zarobki są podobne; (5) Mój partner zarabia więcej; (6) Mój partner zarabia dużo więcej ode mnie; (7) Ja nie pracuję zarobkowo. Przyjęto, że punktacja od 1 do 3 oznacza władzę finansową nad partnerem, 4 — taki sam układ władzy finansowej pomiędzy małżonkami, natomiast 5—7 punktów — podleganie władzy finansowej partnera. Im więcej punktów osiągnął badany, tym bardziej podlegał władzy finansowej współmałżonka.

Władzę opartą na fizycznej atrakcyjności operacjonalizowano jako relację atrakcyjności fizycznej mąż — żona. Mierzono ją jako wynik odejmowania ocen dokonanych przez małżonków w 2 itemach: atrakcyjność własna (oceniona w skali 1—7) i atrakcyjność małżonka (od 1 do 7). Od oceny własnej atrakcyjności fizycznej odejmowano ocenę atrakcyjności fizycznej współmałżonka. Dodatni wynik odejmowania (do 6) oznaczał poczucie władzy (przewagi) w zakresie atrakcyjności fizycznej nad małżonkiem, wynik ujemny zaś — poczucie podlegania władzy małżonka w zakresie atrakcyjności fizycznej. Im więcej punktów, tym większa władza nad małżonkiem.

Badaniami objęto 184 osoby tworzące 92 pary małżeńskie w wieku od 22 do 82 lat. Były to pary małżeńskie rekrutujące się spośród pozostających w związkach małżeńskich studentów różnych kierunków studiów Uniwersytetu Śląskiego oraz członków ich rodzin (głównie rodziców i dziadków), a także grona znajomych. Udział wszystkich osób w badaniu był anonimowy i dobrowolny. Średnia wieku żon wynosiła  $M = 43,36$  lat ( $SD = 16,44$ ), a średnia wieku mężów to  $M = 45,9$  lat ( $SD = 16,58$ ). Najkrótszy objęty badaniami związek małżeński trwał 3 miesiące, a najdłuższy — 56 lat. Średni czas trwania małżeństwa wynosił  $M = 21,13$  lat ( $SD = 16,54$ ). Małżonkowie mieli średnio 1 dziecko ( $M = 1,36$ ), a najwięcej — 4 dzieci.

## Rezultaty badań

Badania pokazały, że sytuację żon częściej niż sytuację mężów określić można było jako sytuację podlegania władzy finansowej. Średnia dla żon:  $M = 4,99$ , to odpowiedź (5): „Mój partner zarabia więcej ode mnie”, średnia mężów zaś:  $M = 3,02$ , to odpowiedź (3): „Ja zarabiam więcej od partnerki”,  $t(182) = 9,42$ ,  $p < 0,00001$ ,  $z = 8,08$ ,  $p < 0,00001$ .

Natomiast mężowie istotnie bardziej niż żony znajdowali się w sytuacji podlegania władzy opartej na atrakcyjności fizycznej. Wynikało to z tego, że zarówno żony, jak i mężowie wyżej oceniali atrakcyjność współmałżonka niż własną: średnia samoocen atrakcyjności własnej u badanych żon wynosiła  $M = 4,79$ , a średnia ich ocen atrakcyjności współmałżonka to  $M = 5,30$ ; średnia samoocena atrakcyjności własnej u badanych mężów to  $M = 4,67$ , a średnia atrakcyjności współmałżonki wynosiła  $M = 5,641$ . Mężowie istotnie statystycznie wyżej ( $t(182) = 2,51$ ,  $p < 0,01$ ) oceniali atrakcyjność fizyczną swoich żon niż własną (średnio o  $M = -0,97$  na swoją niekorzyść) niż żony atrakcyjność swoich małżonków (średnio o  $M = -0,51$ , także na swoją niekorzyść) (na 7-punktowej skali). Porównania pokazały, że mężowie oceniali atrakcyjność fizyczną swoich żon nieco wyżej niż czyniły to żony, oceniając atrakcyjność swoich mężów ( $t(182) = -1,74$ ,  $p < 0,08$ ,  $z = -1,83$ ,  $p < 0,07$ , tendencja statystyczna) (por. tabela 1).

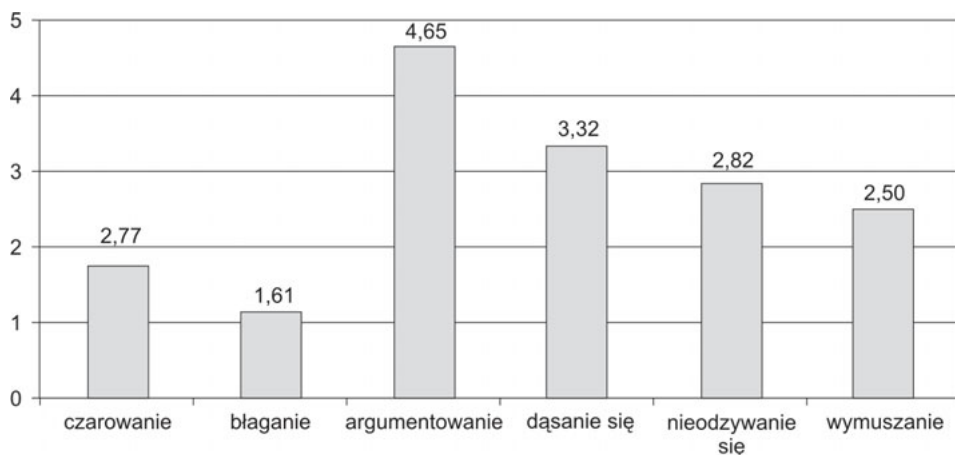
Tabela 1

### Posiadanie władzy opartej na zasobach finansowych i władzy opartej na atrakcyjności fizycznej w grupie badanych żon i mężów

Zmienna	Żony		Mężowie		$t(182)$	$p$	$z$	$p$
	$M$	$SD$	$M$	$SD$				
Relacja własnej sytuacji finansowej w stosunku do sytuacji finansowej małżonka	4,99	1,43	3,02	1,41	9,42	0,0001	8,08	0,0001
Atrakcyjność fizyczna własna	4,79	1,21	4,67	1,04	0,72	0,72	1,28	0,20
Atrakcyjność fizyczna małżonka	5,30	1,34	5,64	1,29	-1,74	0,08	-1,83	0,07
Relacja własnej atrakcyjności w stosunku do atrakcyjności małżonka	-0,51	1,16	-0,97	1,30	2,51	0,01	2,80	0,01

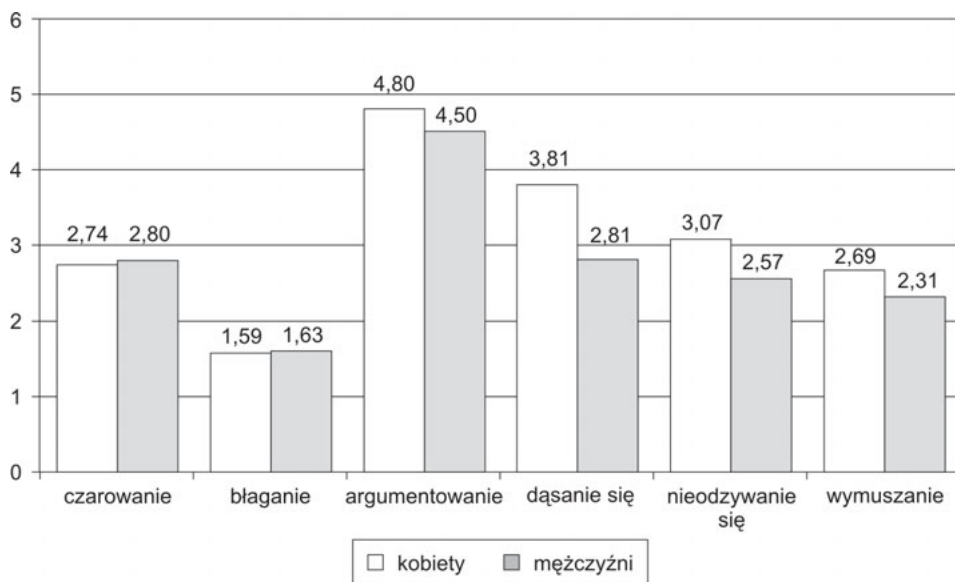
Władza oparta na zasobach finansowych: im więcej punktów, tym większe podleganie władzy finansowej małżonka.

Władza oparta na atrakcyjności fizycznej: wynik dodatni odejmowania ocen (atrakcyjność fizyczna własna — atrakcyjność fizyczna partnera) oznacza władzę nad małżonkiem, wynik ujemny — podleganie władzy małżonka w zakresie atrakcyjności fizycznej.



Rys. 2. Taktyki wywierania wpływu na współmałżonka w małżeństwie. Częstość posługiwania się poszczególnymi taktykami wywierania wpływu mierzono w 7-stopniowej skali, od 0 — „nigdy” — do 7 — „zawsze”.

Źródło: Opracowanie własne.



Rys. 3. Taktyki wywierania wpływu w małżeństwie preferowane przez żony i mężów. Częstość posługiwania się poszczególnymi taktykami wywierania wpływu mierzono w 7-stopniowej skali, od 0 — „nigdy” — do 7 — „zawsze”.

Źródło: Opracowanie własne.

W badaniach okazało się, że w zakresie taktyk wywierania wpływu na współmałżonka preferowano taktykę argumentowania ( $M = 4,65$ ,

$SD = 1,23$ ). Kolejno chętnie wybieranymi okazały się: taktyka dąsania się ( $M = 3,32$ ,  $SD = 1,82$ ), taktyka nieodzywania się do partnera ( $M = 2,82$ ,  $SD = 1,51$ ), taktyka czarowania ( $M = 2,77$ ,  $SD = 1,21$ ), taktyka wymuszania ( $M = 2,50$ ,  $SD = 1,24$ ), a najmniej chętnie wybraną okazała się taktyka błagania ( $M = 1,61$ ,  $SD = 1,74$ ) (por. rys. 2).

W porównaniach taktyk wywierania wpływu stosowanych przez żony i mężów odnotowano kilka istotnych statystycznie różnic. Dotyczyły one taktyki dąsania chętniej wybieranej przez żony ( $M = 3,82$ ) niż przez mężów ( $M = 2,82$ ) ( $t(182) = 3,85$ ,  $p < 0,0001$ ,  $z = 3,82$ ,  $p < 0,001$ ), taktyki nieodzywania się stosowanej częściej też przez żony ( $M = 3,07$ ) niż przez mężów ( $M = 2,57$ ) ( $t(182) = 2,27$ ,  $p < 0,02$ ,  $z = 2,49$ ,  $p < 0,01$ ) oraz taktyki wymuszania także preferowanej raczej przez żony ( $M = 2,69$ ) niż przez mężów ( $M = 2,31$ ) ( $t(182) = 2,09$ ,  $p < 0,04$ ,  $z = 2,13$ ,  $p < 0,03$ ) (por. rys. 3).

W porównaniach taktyk wywierania wpływu w małżeństwie z perspektywy władzy opartej na zasobach finansowych okazało się, że u żon podleganie władzy męża było istotnie ujemnie skorelowane tylko z jedną taktyką wywierania wpływu — z taktyką wymuszania ( $R = -0,24$ ,  $p < 0,02$ ). Natomiast u mężów podlegających władzy finansowej swoich żon przeciwnie — odnotowano dodatnią korelację ze skłonnością do stosowania wobec żon taktyki wymuszania ( $R = 0,31$ ,  $p < 0,01$ ). W tej grupie mężów ujawniła się także dodatnia korelacja z taktyką nieodzywania się do żony ( $R = 0,25$ ,  $p < 0,02$ ) (tabela 2).

Tabela 2

**Rodzaj posiadanej w małżeństwie władzy  
a taktyki wywierania wpływu na współmałżonka  
(wartości współczynników korelacji  $R$ -Spearmana)**

Taktyka wpływu	Posiadanie władzy opartej na zasobach finansowych		Posiadanie władzy opartej na fizycznej atrakcyjności	
	żony	mężowie	żony	mężowie
Czarowanie	0,14	0,19+	-0,12	-0,01
Błaganie	0,11	0,08	-0,04	0,01
Argumentowanie	-0,02	0,12	-0,08	-0,19+
Nieodzywanie się	-0,03	0,25*	0,12	0,19+
Dąsanie się	-0,07	0,17	0,11	0,15
Wymuszanie	-0,24*	0,31**	0,21*	0,14

\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,01$ , + tendencja statystyczna.

W porównaniach taktyk wywierania wpływu w małżeństwie z perspektywy władzy opartej na fizycznej atrakcyjności u żon zauważono

dodatnią korelację pomiędzy władzą opartą na atrakcyjności fizycznej i taktyką wymuszania ( $R = 0,21, p < 0,04$ ). W grupie mężów odnotowano dwie tendencje statystyczne polegające na tym, że posiadanie władzy nad żoną w zakresie fizycznej atrakcyjności było dodatnio powiązane ze skłonnością do stosowania taktyki nieodzywania się ( $R = 0,19, p < 0,07$ ) oraz mniejszą skłonnością do stosowania taktyki argumentowania ( $R = -0,19, p < 0,07$ ) (por. tabela 2).

## Dyskusja

Prezentowane tutaj badania własne pokazują, że w małżeństwie istnieją różne rodzaje władzy. W badanych małżeństwach mężowie częściej posiadali władzę opartą na zasobach finansowych, a żony — władzę opartą na fizycznej atrakcyjności własnej. W bliskich związkach preferowane są „bezpośrednie” i „pozytywne” taktyki wywierania wpływu. W wywieraniu wpływu badani małżonkowie najbardziej skłonni byli stosować taktykę argumentowania, nieco rzadziej taktykę dąsania się, taktykę nieodzywania się do partnera, taktykę czarowania i taktykę wymuszania. Najmniej chętnie wybieraną okazała się taktyka błagania. Taktyka argumentowania jest „bezpośrednia”, bo polega na przedstawianiu wprost powodów pożądanego zachowania partnera. Taktyka czarowania jest taktyką „pozytywną”, bo wiąże się z prezentowaniem zachowań przyjemnych i miłych dla partnera, podnoszących jego samoocenę. Natomiast niechętnie przez małżonków wskazywana była taktyka błagania, która łączy się z ujawnianiem słabości, deprecjonowaniem siebie i niesie zagrożenie dla samooceny podmiotu. Zapewne dlatego badani jej unikali.

Badania własne dowodzą, że w małżeństwie istnieją różnice pomiędzy żonami i mężami w zakresie preferowanych taktyk wpływu na współmałżonka. Różnice te dotyczyły częstszego wybierania przez żony niż mężów „pośrednich” taktyk: dąsania się i nieodzywania się do partnera. Wynika to prawdopodobnie z tego, że taktyka dąsania bardziej pasuje do stereotypu kobiety niż mężczyzny. Ogólnie te rezultaty potwierdzają liczne ustalenia wskazujące na częstsze posługiwanie się taktykami „pośrednimi” przez kobiety niż przez mężczyzn w realizowaniu wpływu społecznego.

W przedstawionych tutaj badaniach taktykę wymuszania chętniej wskazywały badane żony niż mężowie. Podobne rezultaty uzyskano w opisanych wcześniej badaniach amerykańskich (Howard, Blumstein, Schwartz, 1986), które pokazały, że kobiety pozostające w związkach

mażeńskich są skłonne posługiwać się „twardymi” taktykami wpływu. Kobiety w związku małżeńskim posiadają bowiem poczucie władzy nad swoim partnerem. Prawdopodobnie wynika ona z formalnego charakteru związku małżeńskiego oraz z przekonania, że małżeństwo zobowiązuje mężów do lojalności.

Badania własne pokazały, że podleganie władzy finansowej współmałżonka u kobiet związane było z unikaniem taktyki wymuszania, a u mężczyzn — z jej stosowaniem. Unikanie stosowania przez żony taktyki wymuszania wyjaśnia relacja władzy, pokazująca, że osoby podlegające władzy nie preferują stosowania taktyk „bezpośrednich”. Natomiast przeciwne do zachowań żon zachowania mężów wyjaśniać można posiadaniem przez nich władzy opartej na sile fizycznej. Jednocześnie wskazywać to może na fakt, że przewaga finansowa żon nad mężami jest przez mężczyzn trudna do zaakceptowania, a to może sprzyjać preferowaniu „twardych” taktyk wywierania wpływu. Posiadanie władzy finansowej w małżeństwie tradycyjnie jest związane z rolą męską. Współcześnie takie tradycyjne relacje często ulegają zmianom. Małżonkowie osiągają podobne dochody lub żony zarabiają więcej od swoich mężów, a nierzadko mężowie pozostają bez pracy, podczas gdy ich żony utrzymują rodzinę. Uzyskane w badaniach dane zdają się sugerować, że mężczyźni nie akceptują podlegania władzy finansowej żon i w takiej sytuacji w wywieraniu wpływu skłonni są stosować zachowania polegające na taktyce wymuszania. Kobiety zaś w sytuacji podlegania władzy współmałżonka przeciwnie — zachowań związanych z przymusem unikają.

Mężowie podlegający władzy finansowej swoich żon skłonni są stosować „silne” taktyki wywierania wpływu: taktykę wymuszania i taktykę nieodzywania się. Obie taktyki mają charakter „negatywny” i stanowią formę „bezpośredniej” i „pośredniej” agresji. Jednocześnie mężowie ci skłonni są jednak podejmować „pozytywną” taktykę wpływu polegającą na czarowaniu swoich bardziej od nich zasobnych finansowo żon. Taktyki te stanowią element zestawu różnych zachowań wynikających z posiadanej przez mężów władzy związanej z karaniem i nagradzaniem.

Przedstawiane badania pokazały, że władza oparta na fizycznej atrakcyjności w małżeństwie związana była z podejmowaniem „silnych” taktyk wpływu, zwłaszcza u żon. W grupie badanych żon ten rodzaj władzy nad małżonkiem związany był z większą gotowością do stosowania „silnej” taktyki wymuszania. Natomiast mężowie posiadający władzę nad żonami opartą na własnej wysokiej fizycznej atrakcyjności ujawniali skłonność do stosowania taktyki „pośredniej” polegającej na nieodzywaniu się oraz niechętni byli wykorzystywaniu „bezpośredniej” taktyki argumentowania. Można przypuszczać, że w małżeństwie poczucie przewagi w zakresie fizycznej atrakcyjności nad żoną może być negatywnie



odczuwane przez mężów, którzy zwykle wysoko sobie cenią urodę własnych żon. Uroda kobiet jest bowiem bardziej niż uroda mężczyzn społecznie wysoko ceniona, a i tradycyjnie traktuje się ją jako swoisty posąg wnoszony przez kobiety do małżeństwa. Posiadanie brzydkiej żony może się stawać źródłem niezadowolenia w małżeństwie.

## Podsumowanie

Rezultaty przedstawionych tutaj badań dowodzą, że władza w małżeństwie może być oparta na atrakcyjności fizycznej (ten rodzaj władzy częściej posiadają żony) oraz na ekonomicznych zasobach (ten rodzaj władzy częściej posiadają mężowie). Posiadanie obu rodzajów władzy związane jest z większą skłonnością do stosowania taktyk „twardych”, a podleganie władzy — z ich unikaniem.

Przegląd badań światowych i przedstawione tutaj wnioski z badań własnych pokazują, że w bliskich związkach preferowane są „bezpośrednie” i „pozytywne” taktyki wywierania wpływu, a taktyki wywierania wpływu w małżeństwie okazują się silnie powiązane z obecną w nim relacją władzy.

## Bibliografia

- Aida Y., Falbo T., 1991: *Relationships between marital satisfaction, resources, and power strategies*. „Sex Roles”, vol. 24.
- Anderson C., Berdahl J.L., 2002: *The experience of power: Examining the effects of power on approach and inhibition tendencies*. „Journal of Personality and Social Psychology”, vol. 83, no. 6.
- Beach S.R.H., Tesser A., 1993: *Decision making power and marital satisfaction; A self-evaluation maintenance perspective*. „Journal of Social and Clinical Psychology”, vol. 12.
- Beckman L.J., Harvey S.M., Satre S.J., Walker M.A., 1999: *Cultural beliefs about social influence strategies of Mexican immigrant women and their heterosexual partners*. „Sex Roles”, vol. 40, 11—12.
- Belk S. et al., 1988: *Power strategy use in the intimate relationships of women and men from Mexico and United States*. „Personality and Social psychology Bulletin”, vol. 14.
- Blood R.O. Jr., Wolfe D.M., 1960: *Husbands and wives*. New York.
- Blumstein P., Schwartz P., 1983: *American couples: money, work, sex*. New York.

- Buss D.M., 1990: *International preferences in selecting mates. A study of 37 cultures*. "Journal of Cross-Cultural Psychology", vol. 21.
- Buss D.M., Gomes M., Higgins D.S., Lauterbach K., 1987: *Tactics of manipulation*. "Journal of Personality and Social Psychology", vol. 52, 6.
- Carli R., Paniceia R.M., 1999: *Psicologia della formazione*. Bologna.
- Cartwright D.W., Zander A., eds., 1968: *Group dynamics: Research and theory*. 3rd ed. New York.
- Doliński D., 2000: *Psychologia wpływu społecznego*. Wrocław.
- Doliński D., 2005: *Techniki wpływu społecznego*. Warszawa.
- Dwyer D., 2005: *Bliskie relacje interpersonalne*. Gdańsk.
- Falbo T., 1977: *The multidimensional scaling of power strategies*. "Journal of Personality and Social Psychology", vol. 35.
- Falbo T., Peplau L.A., 1980: *Power strategies in intimate relationship*. "Journal of Personality and Social Psychology", vol. 38.
- Fiske S.T., 1993: *Controlling other people: The impact of power on stereotyping*. "American Psychologist", vol. 48.
- French J.R.P. Jr., Raven B., 1959: *The bases of social power*. In: *Studies in social power*. Ed. D. Cartwright. Ann Arbor, MI.
- Howard J.A., Blumstein P., Schwartz P., 1986: *Sex, power, and influence tactics in intimate relationships*. "Journal of Personality and Social Psychology", vol. 51.
- Johnson P., 1976: *Women and power. Toward a theory of effectiveness*. "Journal of Social Issues", vol. 32.
- Keltner D., Gruenfeld D.H., Anderson C., 2003: *Power, approach, and inhibition*. "Psychological Review", vol. 110, 2.
- Kipnis D., 1972: *Does power corrupt?* "Journal of Personality and Social Psychology", vol. 24.
- Kipnis D., 1976: *The power holders*. Chicago.
- Kipnis D., Castell P.J., Gergen M., Mauch D., 1976: *Metamorphic effects of power*. "Journal of Applied Psychology", vol. 61.
- Kipnis D., Schmidt S., Wilkinson I., 1980: *Intraorganizational influence tactics: Explorations in getting one's way*. "Journal of Applied Psychology", vol. 65.
- Mandal E., 2005: *Skala Taktyki Manipulacji w Bliskim Związku*. Tłumaczenie i adaptacja skali *Tactics of Manipulation* Davida Bussa. Materiały niepublikowane w posiadaniu Autorki artykułu.
- Mandal E., 2008: *Miłość, władza i manipulacja w bliskich związkach*. Warszawa.
- Mueller U., Mazur A., 1997: *Facial dominance in Homo sapiens as honest signaling of male quality*. "Behavioral Ecology", vol. 8.
- Nęcki Z., 1990: *Wzajemna atrakcyjność*. Warszawa.
- Peplau L.A., Cochran S., Rook K., Padesky C., 1978: *Loving women: Attachment and autonomy in lesbian relationships*. "Journal of Social Issues", vol. 34, 7—27.
- Rodman H., 1972: *Marital power, and the theory of resources in cultural context*. "Journal of Comparative Family Studies", vol. 3.
- Rusbult C.E., 1983: *A longitudinal test of the investment model: The development (and deterioration) of satisfaction and commitment in heterosexual involvements*. "Journal of Personality and Social Psychology", vol. 45.
- Waller W.W., Hill R., 1951: *The family, a dynamic interpretation*. New York.